****

**FRANQUÍCIES: GLASSINTER**

**1.-Descripció dels productes de la franquícia i del target.**

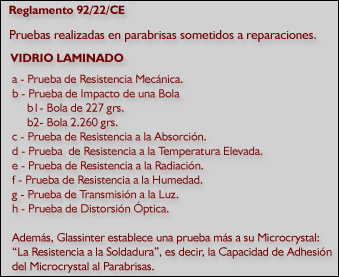
Glassinter fabrica equips, accessoris i Microcrystal professionals per a la reparació de vidres laminats (normalment són els vidres dels vehicles, fabricats així per a evitar que és facin miques amb un cop, encara que també s’estan introduint aquesta mena de vidres en la construcció d’edificis, normalment de gran alçada ).

El sistema Microcrystal (Resin Structural System) està patentat per Glassinter, cosa que afavoreix la seva zona de exclusivitat un cop obrim la nostra franquícia. Amb aquest mètode es poden reparar vidres amb una esquerda de com a màxim 1,20 metres (camions i autobusos), per tant, en principi, es poden reparar totes les esquerdes dels vidres dels cotxes amb aquest mètode.

Glassinter és l’única empresa del món que utizilitza Microcrystal. Aquest producte (desenvolupat amb l’ajuda de La universitat del País Vasc) produeix un millor acabat i una total adaptació a l’estructura del vidre, recuperant l’ estètica en un 90% i fins i tot en un 98%.

Tots els articles de l’empresa Glassinter estan homologats amb el marcat “CE” i compleixen amb les següents normatives de la Comunitat Econòmica Europea:

* Equip professional de reparació de vidres laminats: Compleix amb la normativa 89/392/CE referent a la fabricació de maquinaria.
* Microcrystal: Compleix amb la normativa 92/22/CE (a continuació) referent al vidre laminat.



El target d’aquest producte-servei seran tots els usuaris de vehicles que tinguin un cop al vidre, encara que el que s’hauria de potenciar seria poder tenir com a clients les companyies asseguradores ja que són elles les que demanen aquest servei (el trencament de vidres, normalment, està inclòs dins l’assegurança del vehicle).

**2.-Descripció de les condicions per obrir una franquícia**

Les condicions per obrir una franquícia de Glassinter són de les millors que he trobat ja que només demanen un pagament inicial de 4.425 euros, i no et demanen un local ja que diuen que aquestes reparacions es fan amb un petit kit i pots començar treballant a domicili (jo no ho veig això tant clar).

Si vols obrir la franquícia has de fer un curs de formació (ja sigui presencial o a distància) on aprens a reparar els vidres segons aquest mètode innovador. Un cop has fet el curs ja pots “obrir” la teva franquícia, tenint dos opcions diferents:

* Llicència AGO (Agent Oficial): serveix per a explotar el territori que es pugui cobrir tant per recursos com per capacitat, i també ens permet crear la nostra pròpia Xarxa de Centres Col·laboradors (la millor opció per tenir possibilitats d’expansió).
* Llicència AGA (Agent Autoritzat): es limita la zona d’actuació que es convingui prèviament.

El negoci per a Glassinerés la seva posició, ja que al ser els productors dels materials necessaris per fer la reparació, i tenint la patent tant del mètode com dels materials, s’asseguren que la compra dels materials l’has de fer a ells, per tant ells guanyen diners si la teva franquícia funciona, però sinó funciona, tampoc perden diners.

T’asseguren una bona oportunitat de fer economies d’escala i també descomptes per volum de compra ( per promocionar d’alguna manera que, quant més treballis, més marge de benefici tindràs).

**3. Anàlisi de la competència de la franquícia a la zona on es troba la franquícia** **escollida.**

No crec que hi hagi competència directe de cap altre producte en el mercat ja que, tant el mètode com el producte estan patentats. També és veritat que està molt enraigat en “la nostra cultura” que ,quan es trenca un vidre, ens queden un dia sense vehicle per tal de que en canviïn el vidre sencer del cotxe (sempre que tinguin en stoc el nostre model de vidre sinó triguen més d’un dia), i suposo que es trigaria un temps en instaurar-ne aquest mètode de reparació de vidres (hauríem de guanyar-nos la confiança del client), però un cop fet això només veig avantatges:

* La reparació amb aquest mètode baixa la factura total del client en gairebé 100 euros (en comparació amb la substitució del vidre sencer). A nosaltres la reparació ens costa 5 euros, la hauríem de cobrar (segons el mercat) a uns 45 o 50 euros, deixant-nos un alt marge de benefici per nosaltres i estalviant-li al client 100 euros (una substitució del vidre del vehicle val com a MÍNIM 130 euros) (seria una bona forma de vendre el nostre negoci a les companyies d’assegurances).
* Té una garantia i compleix amb les normes de seguretat.
* El temps de reparació dels vidres amb el sistema Microcrystal és de 30 minuts, i això de ben segur serà una bona noticia per a l’usuari del vehicle per que redueix el temps d’estància en el taller en , com a mínim, 8 hores (un dia de treball).
* Ecològicament, també tenim avantatge enfront la competència ja que, si bé els vidres que es substitueixen es reciclen i no maltracten el medi ambient, nosaltres ni tan sols fem això, nosaltres aprofitem el vidre antic.
* Com no traiem el vidre del lloc, ja que es repara “in situ”, ens estalviem problemes de filtracions d’aigua o errors en la col·locació del nou vidre.

La zona per instaurà la franquícia podria ser tota Barcelona ( a la web no t’indiquen com és de gran la teva “zona d’influència”, per fer-ho has de comprar la franquícia) ja que l’únic servei Glassinter que hi ha a Catalunya està al Vallès.

**4.-Opinió personal**

He triat aquesta franquícia per diverses raons:

* El marge de benefici és alt.
* La despesa inicial no és gaire alta.
* És més ecològic.
* Ten menys problemes de gestió del negoci que la substitució de vidres (tractament de residus, contractació de personal, grandària del local).
* Està posicionat entre les 10 millors oportunitats de negoci segons l’informe Top 500 Franchise Europe (05/01/2006).

http://www.glassinter.com